

経済調整システムと企業内調整（その一）

——O・E・ウィリアムソン「取引引き費用アプローチ」を中心として——

野 下 保 利

目 次

- 1 はじめに
- 2 市場の失敗と取引引き費用アプローチ
 - 2-1 学説史的接続
 - 2-2 市場の失敗と取引引き費用
 - 2-3 企業理論の展開
 - 2-4 内部組織の経済学と取引引き費用アプローチ
- 三 取引引き費用アプローチの基本性格—内部組織生成論—
 - 3-1 分析視角と基礎概念（以下本号）
 - 3-2 分析の枠組と内部組織代替論（以下次号）
 - 3-3 小括——ウィリアムソン分析視角の性格
- 4 現代階層組織論
- 5 経済調整システムと企業内調整
- 6 むすび

1 はじめに

現代資本主義の特徴の一つは、資源の社会的配分において市場調整領域に対して企業内調整領域が急速かつ大幅に拡大していることである。米国におけるマージャー・ムーブメント、我が国をはじめとする先進諸国の産業・企業集団再編、国際的ジョイントベンチャー、企業の多国籍化の進展などが促進要因を成している。現代資本主義における企業内調整領域の拡大は、情報・通信技術

の進展にともなう企業内部・間のネットワークの形成というあらたな形態によっても促進されてきた。公共部門も考慮すれば、今日、社会的資源配分のかなりの部分が、非市場組織の内部とくに企業組織の内部で行なわれている。既存の市場による資源の配分・調整機構だけでは財・サービスを効率的に配分・調整しえない事態が生じているかのようであるし、逆に現代資本主義におけるマクロ経済調整の歪みがこの企業内調整領域の拡大によってもたらされているかのようでもある。いずれにしても、現代資本主義における市場を含む経済組織全体の調整機構の特徴を分析する場合、上述した量的にも質的にも重要性を一層ましてきた企業内調整機構の性格や機能が明確に把握されておかねばならない。その分析が欠落していたのでは、現代資本主義の調整機構のかなりな部分が未知の領域のままにとどまることになろう（後藤、1978。市場領域における管理価格の要素を考慮すれば、社会的資源配分システムにおける純粋に市場^①的な特質を持つ領域は更に縮小したものとなる^②）。

しかし、現代の企業内調整機構の性格と機能を明らかとする分析作業は、次の条件を最低限満たしていなければならない。①企業をその内的構成を不問にしたままで極大利潤原理からアブリオリに導出して企業行動を追及するといった手法では、今日の巨大化し複雑な内的構造を持つ企業の行動を十分にとらえることができない。企業は、たんなるブラックボックスではない。「それは、その内部において固有の人的・物的資源の配分を経営者が統制している、よりゆたかな実在とみるべきである。」（青木、1984、4ページ）②企業内調整機構を市場調整機構の限界への適応と捉える視点から分析する必要がある。すなわち、企業組織を、資本制経済の「（環境変化への）適応調整メカニズム」（宮沢、1981、25ページ）の一つの構成ファクターとして把握する観点からの分析が必要とされる。そうでなければ、企業内調整は、社会的資源配分機構に外性的に与えられたものとして捉えられるにとどまり、したがって、完全市場下の市場調整を歪曲するものとしてしか把握されず社会的調整機構の有機的構成要

素としての独自の存在意義が看過されることになる。だが、後述するように、従来の学説において、このように論点がかならずしも十分に考慮されてはいなかったように思われる。競争制限か規模の経済性のどちらかの要因に重点をおいて現代企業の性格と機能を把握してきていた。

ところで、このような企業内調整機構の独自の意義に視点を当てた分析作業は、従来、いくつかの方向で行なわれてきてはいた。それらのなかで、内部組織や企業そのものの成立条件にまで遡って現代の非市場組織内資源配分・調整機構の問題を分析しようとしている内部組織の経済学が、最近注目をあつめてきた。それは、次の点で我々にとっても、検討の必要性をもっている。

①内部組織の経済学の視点からの研究は、理論分野にとどまらず、米国やわが国の非市場的資源配分機構や制度的特徴の分析を可能とし、また研究領域を広げている（今井／伊丹／小池，1982，43ページ）。また、マージャー・ムーブメント、リストラクチャリング、金融革命の急展開の下における産業組織、金融組織などの制度改革政策の新たな理論的基準をなそうとしている。したがって、それら現代資本主義についての研究や政策のバックボーンを検討する作業を行なうためにもその基本的理論構造についての理解を明確にしておかねばならない。

②現代資本主義分析はますます経済調整システムにおける制度的前提条件（＝与件）の意義を明確化することを要請している。このような意味での「制度」の経済分析について様々な学派からの研究が進んでいるが、内部組織の経済学は近代理論における「制度」の経済分析の主潮流をなそうとしており、その理論性格の位置付けをおこなうことが必要とされる。^③

③現代資本主義における企業内調整領域の拡大は、その量的側面での特徴ばかりではなく、国内・外の情報ネットワークの形成など新たな形態（ネットワーク型組織）をもつて進行している。それらの社会的意義を分析する視座を明確とすることが要請されるが、市場調整機構との対比で各種の企業内調整機構

の特性分析に焦点をあてた内部組織の経済学はその作業の出発点にあたって重要な素材を提供している。^④

本稿では、内部組織の経済学のパイオニアのひとりであり、ユニークかつ包括的に非市場組織、「制度」の経済学的意味についての理論を提示してきたウィリアムソン（O. E. Williamson）の「取引引き費用アプローチ」を検討することにしたい。^⑤全体としての経済の調整システムと「制度」、非市場組織、特に企業組織との関連について、O・E・ウィリアムソンの見解の特徴、分析能力および限界を現代資本主義の「制度」分析の諸学派との対立構図の中に位置付け明確にすることが課題である。前もって検討される論点を指摘しておけば、①市場から内部組織への代替はなぜ起こるのか（内部組織代替論）、②現代企業・階層組織内の資源配分・調整の仕方の特徴はどのようなのか（階層組織論）、③階層組織の拡大とマクロ経済調整問題とはどのように関連するか、の3点^⑥が基本問題を構成している。

以下では、まずウィリアムソン「取引引き費用アプローチ」の理論史的位置付けを明確化することからはじめてみよう。

（注）

① 宮崎は、分業を社会的分業、産業内分業、及び企業内分業に分類し、産業組織論とは区別される企業内分業についての研究（企業アプローチ）がこれまで十分に展開されていないこと、およびその研究の重要性を指摘している（宮崎、1983、259ページ）。また、近年ネットワーク型組織の拡大とともに、新しい組織型態の性格分析の必要が求められている。本稿では、ひとまずこれら組織形態の種別についての論点は留保し、市場調整機構とは異った特質に焦点をあてることにしたい。

② リチャードソンは、経済調整領域を市場と企業（内部組織）とに単純に二分割する立場に対して、第三領域として企業間の協力・提携の性格をもった調整領域が存在することを強調している（Richardson, 1972）。なお、非市場組織の拡大の研究において、公共部門と私的企業部門との拡大を同一原因に求めて分析を行なっている論者も存在している（ミュラー [Mueller, D.], 1986）。本稿では、公共部門の問題は留保されていると同時に、両領域の拡大の原因、性格、及びマクロ的調整機構における機能が相違していることを前提としている。

経済調整システムと企業内調整（その1）（野 下）

③ ここで念頭においているのは、シカゴ・スクールを中心としたベッカーをはじめとする近代経済学における制度分析、および、現代の制度的条件の下での経済システム分析の必要を強調するアイクナー等のポスト・ケインジアン、そして SSA (the social structure of accumulation) を提唱するボールズ等の米国ラジカルズである。また、アリエッタらのレギュラシオン・セオリーも考慮されなければならない（近代経済学における制度分析については、宮沢（1978）を参照せよ。SSAアプローチについては、ボールズ／ゴードン／ワイスコフ（1986）における都留の「訳者解説」が簡潔にまとめて紹介している。レギュラシオン・セオリーについては、アリエッタ（Aglietta, M., 1978）および海老塚（1985）を参照せよ）。したがって、本稿は、新古典派、ホストケインズ派、そしてラジカル派との三者の対立的関連において、現代企業組織という制度についてウィリアムソン「取り引き費用アプローチ」の評価を行なうことを、少なくとも主観的には意図している。

④ 内部組織の経済学、ウィリアムソンの見解は、企業内調整機構の研究に素材を提供するにとどまらず、後述するように、不確実性と情報の経済学と密接な相互関係にある。

⑤ ウィリアムソンは最近、これまでの経済組織、制度についての研究をまとめた新著を相次いで刊行（Williamson, 1985, 1986）している。そこにおいて、従来の彼の著書（Williamson, 1975）での見解をより一般的な枠組の下で取り扱おうとしており、また新たな論点も提起している。したがって、ウィリアムソンの見解を紹介、論評することも一定の意義を持つと思われる。

⑥ いうまでもなく内部組織の経済学やウィリアムソンの見解の直接的研究対象は企業組織にほかならない。しかし、本稿におけるウィリアムソンの見解の検討視角は、企業組織論的観点に重心をおいていない。何よりも現代資本主義における市場と企業との境界・接合の理論的基礎を明確にしようとする視角から、ウィリアムソン「取り引き費用アプローチ」における資源配分の市場調整機構と企業内調整機構との接合の仕方の特徴を検討することが最終的課題を成しているからである。したがって、ウィリアムソンの見解における「市場という背景の中での企業の理論」（アール [Earl, P.E.], 1983, 138 ページ。なお、企業理論における経営学的視角とこの「市場と企業との境界領域の問題」の検討視角の相違については、中村（1977, 7 ページ）を見よ）が問題とされている。このような観点からの研究を行なう場合、価格調整と数量調整の問題として提起されたレイヨンフーヴァド（Leijonhufvud, A., 1968）をはじめとするマクロ経済学のミクロ的基礎についての諸研究とも関連することはいうまでもない。さらに以下で検討する市場取り引きの企業組織への内部化の根拠についてのウィリアムソンの見解は、企業マージャーの根拠についての理論でもある。今日のマージャー・ムーブメントは1974・5世界リセッション後の経済環境変化へのミ

経済調整システムと企業内調整（その１）（野 下）

クロ的対応にはかならないが、個別企業レベルの対応とマクロ的経済調整過程との間に横たわる諸問題をもっとも先鋭に提起しているのが、米国のマージャー・ムーブメントである。このミクロ的対応がマクロ的経済調整過程に対して持つ意義が検討されなければならない。本稿は、この点の検討視角の確定を行なうことも意図している。今日の企業内調整機構の急激な拡大をもたらした米国のマージャー・ムーブメントの動因とそのマクロ経済的含意については、野下（1984, 1985 a, 1985 b）を参照せよ。ウィリアムソンも最近のマージャー・ムーブメントに注目し、取り引き費用アプローチから説明を加えている（Williamson, 1986 b）。また、このような観点から最近の企業理論を検討したものとしてはラドナー（Radner, R., 1985）を見よ。結論的に述べるならば、ここでの議論は、新古典派市場調整論の欠陥克服についての諸見解の批判的検討を介して、マクロ経済の不安定性の増大を企業内調整領域の拡大（ネットワーク組織という新たな組織形態を含む）というより現実的な条件の下で具体化する作業の一環にはかならないことを最後に指摘しておきたい。今日、ウィリアムソンの結論とは逆に、企業内調整領域の拡大は、市場調整過程の不安定化作用を増幅し、マクロ経済的不安定におとし入れつつあるとするのが、本稿の立場にはかならない。

2 取り引き費用と企業内調整—取り引き費用アプローチの生成

2-1 学説史的接続

ウィリアムソン「取り引き費用アプローチ」を経済理論のフレームワークの中で意義付けるに際しては、二つの理論展開の系譜との関連で検討して置く必要がある。①市場の不完全性を前提して、ミクロ・レベルでの資源配分・調整機構の再把握の作業を行ないつつあるミクロ経済学の系譜、②企業構造の大規模化・複雑化、所有と経営の分離といった現象を考慮して、質点としての新古典派企業仮説の限界を克服しより現実的な企業行動仮説を構築しようとする現代企業理論の系譜とである。結論を先述すれば、前者における不確実性下の市場調整機構の制度的前提条件の吟味作業の二つの成果、すなわち取り引き費用概念の認知による市場の限界を導出するための包括的な理論的枠組および市場と内部・企業組織を資源配分・調整機構の代替的制度とする視角の成立、後者

における企業内調整機構の階層的意識決定理論（方法的個人主義の立場に基づく内部構成員間コンフリクトの調整機構論）としての吟味作業の成果とが、ウィリアムソンの取引引き費用アプローチにおいて結合されることになる。以下では、それぞれの理論展開を概括し、それとの関連におけるウィリアムソンの取引引き費用アプローチの理論史的 position を明確にすることが課題である。^①

（注）

① ウィリアムソン自身によれば、取引引き費用アプローチの学説史的系譜は1930年代の法律、経済学、組織論にそのアイデアの起源をもつとしている。ウィリアムソンは、この理論的継承点と諸学説＝主張者との関係を次の五点にまとめている（Williamson, 1986, pp. 6～7）。①経済組織研究における人間行動の属性の機会主義的行動の重要性—ナイト〔Knight, F., 1941, 1965〕②取引引きに焦点を当てて経済組織の研究する視角—コモンズ〔Commons, J. R., 1934〕③経済組織の中心目的が交換関係の調和であるとする観点—コモンズ及びバーナード〔Barnard, C., 1938〕④契約の研究の重要性—リーウエリン〔Llewellyn, K., 1931〕⑤市場と企業組織とを取引引き費用節約の代替的形態と取り扱う視角—コース〔Coase, R., 1937〕。

このことに関連して二点指摘して置かなければならない。(1)周知のようにコモンズは「経済過程における〈交換〉から〈取引引き〉という制度への移行を重視し、その取引引きを契約的取引引き (bargaining transaction), 経営的取引引き (managerial transaction) 及び割り当てる取引引き (rationing transaction) の三形態に区分した」(今井／伊丹／小池, 1982, 5ページ), このため, 「現代の用語で言えばこの三形態は, それぞれ市場, 内部組織及び計画に対応すると言ってよく, コモンズには既に内部組織の経済学と同じ発想があったと考えてよいであろう」(同書, 6ページ)とする見解も生まれてこよう。旧制度学派と内部組織の経済学との関連についての上の見解の是非についてはここでは留保しなければならないが, ウィリアムソンが自らのアプローチを「新制度学派」と呼ぶ理由は, 制度分析が主題をなすことと共にコモンズの分析視点を継承していることに置かれている。しかし, コモンズとウィリアムソンの分析視角とは必ずしも一致しているとはいえず, 両者の関連は重要な論点を成しており, 後にあらためて論述したい。(2)ナイトの不確実性を重視した利潤, 経営者論は, 不確実性の概念規定と共にコース以降の内部組織の経済学や不確実性と情報の経済学の研究者に継承されていく (Radner, R., 1985, p. 3)。ウィリアムソンがナイトからの継承点として機会主義のみを挙げるのも, 市場と内部組織の限界の議論を行なう際, 前提条件として不確実問題が存在していることを自明としているためである。だが, その視角が操作可能となり, またその観点からの分析作業が進みえたのは1960年

代以降の市場の失敗についての議論によってであるとしている（Williamson, 1985, p. ix）。また、ウィリアムソンの見解が、あたらしい企業理論の影響下にあることは、彼自身がその分野の著書も発表している（Williamson, 1964）というだけでなく、研究対象である企業を質点としてではなく内部構造をもった組織であると把握することを出発点としていることから明白と言ってよかろう。企業を質点として把握することの拒否は、経済調整を不確実性の下で捉えることを意味している。したがって、両理論系譜は不確実性を基軸として新古典批判として結びつくとはいえ、ひとまず二つの理論系譜からなる座標系における位置付けを必要としている。

2－2 市場の失敗と取り引き費用概念

(1)「市場の失敗」と経済「制度」分析

60年代以降のアメリカの経済社会の衰退現象は、70年代の石油危機を画期とする世界リセッションの発生によって、資本主義経済を1930年代以来の最大の「経済危機」におとし入れた。ミクロ経済とマクロ経済とのギャップが埋められたと宣言し、理論の精緻化と数量化に熱中していた主流派新古典派経済学（ニューエコノミックス）は、スタグフレーション、資本形成の長期停滞といった新しい問題の分析と解決のための処方箋の提供に失敗した。「経済学の危機の時代」が始まった（百々, 1986）。このような状況は、市場の調整機能を信頼し、安定的な均衡状態の分析に安住してたき主流派古典派経済学に衝撃を与え、相異なる理論的潮流を生み出し、また対立点を顕在化することになった。理論潮流の一つは、市場の自動調整機能への信頼をあくまでも固執し、あらたな条件下でその再構築を図ろうとする諸学説（マネタリスト、合理的期待形成学派、サプライ・サイダー）であり、他方の流れは、市場の自動調整機能への批判をおこない、市場機構の本来的不完全性と限界を強調するポスト・ケインジアン達である。そして、主要な対立点の一つは、現代資本主義における市場調整機構の作動についての認識の相違であった。

明らかに市場は「失敗」していた。「市場が自己調整的な機構であるという考えは、事実と反している。市場は、経済学者が指摘してきた多くの仕方であ

収し、悲惨な結果をもたらすことがある。危険な製品の供給、擁護しえない所得分配、環境汚染、そして時には経済そのものの崩壊などがその中に含まれている市場が自己調整機構であるという主張をするために経済学者は、無差別曲線、等量線、右上がりの供給曲線、そして物的限界生産物曲線—すなわち経験的には全く立証されていない新古典派理論の諸要素—の存在を仮定しなければならない。それと同時に、巨大企業、労働組合、そして発展した工業社会のその他の制度的特徴の多くの物—経済における政府のいぎすぎた役割もその中に含まれている—などの存在を無視するように強いられているが、それらは市場の失敗の問題に取り来む努力のあらわれなのである。このようにしてのみ、自己調整機構としての市場の神話は維持されうるにすぎない。」（アイクナー [Eichner, A. S.], 1983, 341ページ）。

50年代末以降、「市場の失敗」の源泉として様々な要因が指摘されてきた。独占・寡占の形成、公共財、外部効果、不確実性、分割不可能性、所得分配の公正化などが挙げられている。これらの要因は、全て新古典派の想定する市場調整に困難をもたらす要因である。しかし、市場が成立しない領域（外部性、公共財）、あるいは「麻痺」させる現象（費用逓減型産業）が存在するという狭義における「市場の失敗」(ベイター [Bator, F. M.], 1958)にとどまらず、^①なによりも、現代資本主義下の資源配分・調整機構が主流派経済学の想定していた完全市場と異なった制度的前提条件の下で作動しており、また瞬間的かつスムーズな調整をもたらさないといった新たな特徴を持つようになったという意味において市場は「失敗」していた。現代資本主義においては、市場調整機構の作動自体が、変容し、新たな現象を持つにいたったのである（現代資本主義における市場調整機構の作動に関する新たに提起された問題点として、①市場調整の遅れ、②市場調整の機能不全、③調整過程の逆選択、④非市場組織、⑤収獲逓増現象が指摘されている。宮沢, 1985, 70ページ）。「市場の失敗」に関する論争は、主流派理論それ自体の方法および論理的構造といった「経済学

がよってたつ基盤そのもの」(中村, 1977, iiiページ)が問題点を内包しているというだけではなく、政府部門の肥大化と経済介入の増大によるマクロ経済調整の歪曲という問題とともに、現代資本主義の市場機構を介する資源配分・調整機構が大きく変容していることをも明示している。「市場の失敗」についての諸論議は、現代資本主義の資源配分・調整機構の諸特徴を伝統理論の限界との対比によってあきらかにしたと解しえよう。そして、このような調整機構の変容をもたらしたのは、現代資本主義における市場調整機構の制度的前提条件の変容自体にはかならない。マネタリスト、合理的期待形成論者とポスト・ケインズとの間の論争は、現代資本主義に特有な新たな制度的前提条件の概念的明確化とその下での市場を含めた経済調整機構の作動の再検討が要請されていることをものがたっている。^②

現代の資本主義における新たな制度的前提条件の一つは、市場機構とならんで重要な資源配分をおこなう組織として企業組織や公共部門などが存在、拡大していることである。^③すなわち、経済調整過程において無視できない意義をもった非市場組織が存在することである。それらの資源配分・調整の特徴は、自律的主体間の取り引きに媒介される市場と異なり一般に「権威による資源配分」(アロー, Arrow, K. J.)あるいは経営管理的調整と呼ばれるものであり、計画と管理(階層的配分・調整プロセス)が基調を成している。「市場の失敗」として捉えられた現代資本主義の資源配分機構の変容を分析する場合、現代に特徴的な制度的前提として市場以外の資源の配分・調整機構、とりわけ企業組織内の調整過程の特徴が検討されていなければならない。

しかし、非市場的調整機構、とりわけ企業組織内調整過程の特徴を分析するには、伝統的理論では極めて不十分な把握にとどまっていた。市場の完全性を前提とした伝統的ミクロ理論においては、新たな制度的与件を考慮して経済調整について理論化することはそもそもできなかった。経済調整機構の再構成の作業は、市場調整の性格それ自体の理論的再吟味に向かわざるをえない。

2 経済調整機構の再検討—取り引き費用と経済制度分析—

① 市場の失敗の源泉と市場の不完全性

資源配分・調整についての新古典派理論においては、完全競争を作動させる条件として「市場の完全性」が前提とされている。市場の完全性とは、市場における取り引き環境が、①市場情報の完全性②瞬間的均衡③取り引き費用の不在という三条件を満たしていることをいう（ハーシュライファ―〔Hirshleifer, J.〕, 1976, 206—7 ページ^④）。市場が完全であれば、瞬間的かつスムーズな調整が行なわれ、資源・サービスの過剰雇用も過小雇用も生じることはなく、したがって、いかなる調整過程上の障害・困難も生じることはない。市場が「失敗」することはありえない。市場の完全性を前提する限り、従来の新古典派価格理論において、市場の失敗として捉えられた現代資本主義の資源配分・調整機構の特徴を解明できなくなってくる。しかし、市場が「失敗」しているとすれば、「市場の失敗」は、理論上何を基礎的源泉としているのだろうか。

いくつかのアプローチから、「市場の失敗」の源泉を明らかにしようとする研究が行なわれてきた。それらのアプローチのなかで「市場の失敗」の源泉を取り引き費用へと一元化し、種々の「市場の失敗」を取り引き費用の理論的枠組の中に包摂したのはアローであった（Arrow, 1970, 及び小沢, 1982, 第1章。小沢は、市場の失敗の源泉について、一元論的アプローチ〔アロー、ヘッド Head, J.G.〕と複数原因説のアプローチ〔シトフスキー Scitovsky, T., ミード Meade, J.E., ベイター Bator, F.M.〕とを分け、両アプローチの見解を簡潔にまとめている）。アローは、取り引き費用があらゆる形態の経済組織において存在するとしただけで、「市場の失敗」とは「市場の存在がもはや価値がなくなる程取り引き費用が高くなる」場合に生じると規定した（Arrow, 1970, p.68. ここでは、小沢, 1982, 3 ページからの引用である^⑤）。このことは、伝統理論では説明しえない「現実の不確実性と不完全情報の世界」（中村,

1977, 105ページ）における経済調整の諸現象を取り引き費用の問題を基礎として考察しえることを意味する。

このアローの研究を受けて、最近、市場の不完全性を考慮すべきであるという認識がかなり広範にみられ、伝統的新古典派理論の枠組を越えた形での理論展開の試みが見られるようになった。そうした理論展開は、経済活動において、労働や資本といった狭義の資源のみが希少であるのではなく、取り引き機会に関する情報・資源も希少であるという事実を共通の出発点としている（池尾, 1984。池尾はそれらを「応用ミクロ経済学」と呼んでいる。応用ミクロ経済学のサーベイとしては、ハーシュライフー／ライリー [Hirshleifer J./J. G. Riley], 1979, 奥野, 1982)。

これらの理論展開は、取り引き費用の存在を認知したうえで、市場機構の成立する前提条件の分析にいずれも焦点を当て、市場機構の欠陥・限界を明確化してきた。市場調整への取り引き費用概念の導入が、市場の資源配分・調整機構としての限界を理論的に導出すること可能としたのである。^⑥

② 比較制度論的視角

市場が完全であれば、完全競争を前提する限り、従来の新古典派価格理論において「競争的な市場過程の理念型とされてきた競争売買市場モデル以外の取り引き形態の重要性や他の資源配分・調整形態の存在意義を理解することは、ほとんど不可能にちかい」（池尾, 1984）のに対して、取り引き費用の存在を認知することは、市場を補完するものとして生産者、消費者以外の市場構成員の存在理由を与えることになる。しかし、ここで特に注目されなければならないことは、取り引き費用の存在を認知することによって市場以外の種々な非市場組織、制度に対しても出現の誘因と存在理由を与えるようになるということである。市場の不完全性を前提とした諸研究は、経済組織、制度の経済分析の道を切り開くことにもなったのである。取り引き費用の存在を認知し市場の不完全性を検出するという理論的進展は、次の研究視角と結び着くことになった。市

場と非市場組織、企業組織とを資源配分・調整の代替的機構として把握する視角（ウィリアムソンはこれを比較制度論的視角としている。Williamson, 1975）にはかならない。この視角を持った研究動向は、市場調整機構の欠陥や限界の明確化にとどまらず、その欠陥や限界を克服するものとして非市場組織、とくに企業組織概念を再構成しようとする諸研究を生みだすことになる。すなわち、市場と非市場組織とは、資源配分機構における代替的な制度として位置付けられることになった。そのような研究は、現代資本主義の経済調整機構の重要な特質である企業内調整機構の拡大を社会的資源配分機構との関連で位置付けるという重要な問題の所在を指摘し、その解明を目指す道を切り開くことになり、市場調整との関連で企業内調整の性格と機能の分析を行なうことを可能としたのである（市場＝価格システムと企業＝内部組織とを代替的な資源配分・調整の経済組織とする観点は、ハイエクによって「計画か市場か」という問題の形式をとってではあれ事実上提起されていた〔Hayek, F., 1945, Williamson, 1986, p.135—61。なお、ハイエクの合理的経済秩序についての研究のウィリアムソンの評価については、Williamson, 1975, 10—11ページを見よ〕。しかし、取り引き費用概念によって市場の限界を理論的に確定し、この観点を「企業か市場か」という問題として定式化したのはアロー〔Arrow, 1964, 1969, 1974, および Williamson, 1986, p.136〕にはかならない、取り引き費用の認知は、様々な応用ミクロ経済学を登場させることになった。特に経済調整過程における情報に関わる費用との関連で研究が進んで来た。その方向での研究においては、取り引き費用の存在を認知することが、市場を補完するものとして中間業者や他の組織など種々な生産者、消費者以外の市場構成員の存在理由を与える。情報の収集や利用に関わる費用を取り引き費用とし、これとの関連で市場の限界と非市場組織や仲介組織の存在条件を説くような研究である。なお、情報関連の諸要因については、ハーシュライファー〔1973〕がカテゴリー分類を行なっている。後述するように、ウィリアムソン取り引き費

用アプローチは、取引引き費用を情報関連費用より更に一般化して捉えることになる）。

以上のべたように、今日の経済学の危機の克服は、伝統的理論が設定していた完全市場の仮定を脱し、取引引き費用の存在認知を中核とする不完全市場の理論的枠組を前提としない限り十分ではありえないし、現代資本主義の資源配分・調整機構の全体像を再把握できない。現代資本主義の取引引き環境の変容と伝統的市場機構への理論的批判の展開、すなわち経済調整過程の再検討の作業が、企業を重要な構成要素とする非市場組織、制度の経済分析の必要性を提起し、またそれを可能とする市場の不完全性、取引引き費用といった理論的枠組（比較制度論的視角）、概念をうみだした（後藤、1978、131ページ）。ウイリアムソンの取引引き費用アプローチは、このような経済調整過程の再把握の作業の一貫として位置付けられねばならない。^⑦

〔注〕

① 中村は、市場の失敗の論議を、①市場の「本来的欠陥」、②市場の「麻痺」による欠陥、③市場の「不成立」による欠陥の三つの次元に分けて考察すべきと主張している（中村、1984、87ページ）。現代の市場調整機構の性格についての批判的研究は、①の欠陥についての全面的な検討を本来必要とするが、この点については本稿では取り扱わない。

② アイクナーの新古典派批判点である①市場の「自己調整」神話②制度的前提条件の非現実性の二点は、逆にアイクナー自身が内包している問題点でもある。アイクナーにおいては、市場の自己調整機能の新古典派的把握を拒否するあまり、（超）長期における自己調整機構の存在そのものも否定することになる。その結果、現代資本主義の制度的枠組が市場の自己調整機構をどのような根拠において補完するのかという把握が欠如し、制度は存立根拠を明確化されることなしに捉えられることになる。この点は、ポスト・ケインジアンの研究にもかかわらず、マクロ理論のミクロ的基礎が未だ不明確である点に関わっている。サローはつぎのように述べている。「整合的なミクロ経済理論なしでは、ケインジアン分析が知的に衰えるのは時間の問題であった。そして事実、そうなのである」（サロー〔Thurow, L. C.〕, 1983, 15ページ）

③ 政府部門についてはこれまで多くの研究が行なわれてきたが、企業部門につい

ての研究が十分に行なわれてこなかったことについては、ミューラー(1986)を見よ。

④ ここの不完全市場の定義は、ハーシュライフアーの定義を採用している。三つの要因の内いずれかが存在すれば、不完全市場となる。したがって、研究視点によって不完全性の定義も異なってくることになる。たとえば、池尾(1984)、および野口(1984)は、市場の不完全性を不確実性との関連で規定することを強調し、取り引き費用も情報の不完全性との関連で規定されることになっている。新古典派市場調整への批判を不完全競争の導入との関連で把握する論者も存しているが、不完全競争論は、企業を質点とみなすことにおいて伝統的立場と同一である。不完全競争の定義については、今井/宇沢/小宮/根岸/村上(1971, 165—71ページ)を見よ。

⑤ ハーシュライフアーは、社会的な視点から、自利心をもった個人間の財・サービスの取り引きを①市場の交換過程と②商品の所有または管理の純然たる物理的な移転あるいは転移とに区別しなければならないとした上で、前者にかかわる費用を取り引き費用と規定し、後者の場合の転移費用は生産費に含まれるとしている(1976, 223ページ)。すなわち取り引き費用を「固有の交換の費用」として定義し、それが①財の取り引き高、②時間当たりの個別的な取り引き数、③取り引きに関与する当事者の数、④取り引き当たりの別々の商品の数の関数であるとしている(1976, 210ページ)。これに対して、今井/伊丹/小池においては、取り引き費用の規定要因を、①a、取り引きされる財・サービスの特性、b、取り引きが行なわれる場の客観的特性、②取り引きに関わる主体ないし意思決定者の人間的性質に分類している(1982, 55ページ)。ハーシュライフアーに比べて、この規定は環境と人間の要因といった基礎的規定要因の所在を示しているが、取り引き費用の定義とその規定要因についての明確化は、ウィリアムソンの見解の性格を検討する場合決定的な論点を成しており、次節でより詳細な吟味をおこないたい。

⑥ 経済調整過程の問題点としては取り引き費用、あるいはそれと重要な関連を有する情報の完全性のみが原因をなす、あるいは問題であるということではない。例えば調整時間の問題も新古典派的調整機構の再検討における重要な問題点をなしている。この点については、サロー(1983)及び中谷(1985)、瀬地山(1986)を見よ。

⑦ この市場との相対で企業組織の効率性を評価するという観点からの経済システムの研究は、ライベンシュタイン(Leibenstein, H., 1976)のX非効率の問題と対立的に関連することになる。

2-3 企業理論の展開

① 新古典派企業仮説と企業理論の展開

新古典派企業仮説では、①企業を現代企業に普遍的にみられるような大規模

な階層組織として企業を把握する視点が欠落しており、事実上、生産関数を持ったアトミックな質点と同様に把握されている。②また「所有と経営の分離」の問題も考慮されていない。さらに、③企業はアドホックにハーモニカルな競争と均衡をもたらすように行動様式を設定されたものとして理論的に設定されている（カーズナー〔Kirzner, I.M.〕, 1973, Earl, 1983）^①。そのような新古典派企業仮説を与えられた前提条件とする調整過程の理論では、理論的にも「市場の失敗」はそもそも内在的に導出しえないし、現代資本主義の資源配分・調整機構の新たな諸特徴を説明しえないことも自明である（新古典派企業仮説の分析能力の限界を、マリス／ミュラーは次の点に見出している。新古典派企業仮説では、企業の成長を考慮できず、さらに企業内調整領域の急激な拡大をもたらしている企業マージャーによる企業規模の拡大といった現象を説明しえないため、それは最も不可解な投資の一つにとどまる〔Marris R./D.C. Mueller, 1980, p. 45〕。新古典派企業仮説においては企業成長を考慮する要因が欠落しているということ、そして企業間コンフリクトがハーモニカルな調和に解消している点は、どちらも企業を不確実性の下で考察していないことに原因をもっている）。従来からより現実的な企業理論の再構成をめざした新古典派企業仮説の克服作業が存在していた。そのような新しい企業仮説を求めての理論展開は、本稿の視点から整理すれば①企業行動理論、②経営者主義理論に大別して分類できよう（後藤, 1978, 村松, 1979）^②。以下ではこれらの企業理論の展開と関連でウイリアムソンの取り引き費用アプローチの位置を検討しよう。

（1）企業行動理論

バーナード（1938）の先駆的研究を受け次いで、サイモン、サイアート／マーチ（Simon, H. A., 1957, 1979, Cyert, R. M., /March, J. G., 1963）らは新古典派経済学における企業仮説が市場の価格メカニズムが機能している場での資源配分・調整の仕方を解明するための理論装置であったのに対して、企業内部に組織的広がりが存在することを認め、その組織的枠組の内部における組

組織成員それぞれの異なった意思決定の仕方を強調し、企業組織と企業行動とを分析した（Simon, 1947, 1959, 1979, Williamson, 1976）。彼等は、個々人、組織の意思決定における人間の行動属性としての「限定された合理性（bounded rationality）」が果たす役割の意義を重視し、それを基礎として（Simon, 1957, p. xxiv）、組織内グループの利害関係の相違とそれら各グループの葛藤、解決、表現を分析して企業行動を捉えようとした。それは、現代における企業の大規模化にともなう組織内コンフリクトの錯綜性を考慮して、人間行動についての合理性分析を徹底する観点から企業組織・行動を再把握しようとした最初の研究作業であった。^③

（２）経営者主義理論

企業行動理論が、企業の内部構造の分析から企業構造の内的力学に分析を傾注し新古典派企業仮説の抽象性を克服しようとしたのに対し、新古典派ミクロ理論で使われている経済的動機に関する原理と現実的な企業の行動タイプとの間の絶縁状態を克服しようとする視角からの研究が生みだされた（マリス [Marris, R.], 1964, xvページ）。伝統的企業仮説が企業の目的関数としてながい間採用してきた利潤極大化概念を批判して、企業の目的関数として経営者の効用関数の最大化仮定を分析の出発点に据えた理論が、展開されたのである（ボモール [Baumol W.J.], 1959, Marris, 1964, Williamson, 1964。マリス／ミュラーは、この方向での企業理論の展開を①マネージアル（スタティク）・アプローチ、②マネージアル（グロース）・アプローチとして分類している。マリスのモデルのように、制度的枠組として株式会社と発展した株式・証券市場の存在を前提し、経営者の制約要因として株主の行動との関連で企業の成長問題を考慮する立場をマネージアル（グロース）・アプローチとしている。ウィリアムソンの見解は、スタティク・アプローチとして位置付けられてい^④る。この区別は、先述したアールの指摘にみられるように新古典派企業仮説の批判作業の異なった分析アプローチとして重要な論点の存在を示しているが、

行論の都合上両者を同一に取り扱うにとどめたい。Marris/Mueller, 1980, p.36, p.42)。制度的枠組として株式会社と発展した株式・証券市場の存在を前提したうえで、経営者の選好行動の規定要因と制度的環境の特質に起因する経営者行動制約要因との関連から企業行動を説明しようとした。さらに、この経営者と株主＝所有者との関連が、経営意思決定のより低いレベルとしての経営者と労働者との関連の問題まで拡張されるようになった(Radner, 1985, p.4)。株主を頂点とする企業構成員間の行動モニター、インセンティブなどの問題が検討されてくることになる(アルキアン/デムセッツ [Alchian, A./H. Demsetz], 1972)。企業の全構成員が、個々の効用関数の極大化を目指すという意味での企業内コンフリクトの分析は、企業の内部構造を視野に入れるという点でサイモンらの研究を継承しつつ、ゲームの理論等を分析武器とすることによって、企業行動の目的を理論的に洗練化することになる。^⑤経営者主義の諸理論は、現代企業の一特徴としてバーリー/ミーンズが定式化した「所有と経営の分離」(Barle, A.A./G.C. Means, 1932)をいかに解釈し新たな、そしてより包括的な企業理論を組み立てるかが課題とされたのであるが、サイモンらの企業行動理論と結びつくことによって、方法的個人主義を前提とする人間行動の合理性分析の組織論への拡張に基づいて企業内コンフリクトの理論化を進めてきた。^⑥

(3) 企業内資源配分・調整機構の分析フレームワーク

これらの企業理論は、新古典派企業仮説では捉えきれなくなった現代企業の大規模性、多角化傾向、「所有と経営の分離」などの構造的特徴の変化や非価格競争、マージャーなど現代企業の競争のダイナミックな様々な諸局面から派生する諸現象を理論的に把握しようとした点で評価されている(Marris/Mueller, 1980, p.35)。本稿の分析視角からみれば、何よりもそれら諸理論が現実の資本制経済を特徴づけている不確実性下において「企業組織内の経営的調整の重要性」(後藤, 1978, 135ページ)が看過できない分析領域をなすこと

に注目し、階層構造を持った企業内の資源配分・調整の種々な特質を方法的個人主義の観点から内部構成員間コンフリクトの調整として分析を行なったことに理論的意義をもっていたと考えられる。後述するように、方法的個人主義から派生することになった人間の行動属性としての「限定された合理性」は、機会主義とともにウィリアムソン取り引き費用アプローチのキー概念としての位置を占めることになる。

だが、それら企業理論は、いくつかの理論的限界をもっていた。前者が社会的資源配分の調整機構の問題を切断して企業構造とその行動の理論化を試みたのに対して、後者は現代企業の諸特徴を外生的に与えた上で企業行動のモデル化とそのマクロ的帰結を問おうとしていた。それらは、現代企業を分析するに当たっての根本的問題群を看過したまま現代企業の性格と行動及びそのマクロ的含意を把握しようとしていた。その根本的問題群とは、企業はなぜうみだされたのか、あるいは、なぜ市場調整機構に対して今日見られるように社会的資源配分のかなりの部分が企業内調整で行なわれざるをえなくなったのかという点に関する問題群である。ウィリアムソンに従って問題を整理すれば、両アプローチとも、①社会的資源配分の調整機構の全体象についての再検討との関連で企業構造および行動の分析を行なうという観点を明確にしていなかったし、②市場と企業とが切断されたまま分析され、市場機構の限界と企業内調整機構との関連が分析課題として設定されていなかった。したがって、③企業組織の⑦変化、企業イノベーションの問題も欠如することになった(Williamson, 1986, p.133)。以上のような関連的問題群が欠落する結果、これら企業理論の展開は、新古典派との相違も利潤を経営者と株主との間にどの様に分配するのかについての相違でしかないといった批判が生ぜざるをえず、社会的資源配分の全体象について新古典派企業仮説を想定した場合のビジョンと大きな相違をもたらさなかった（マハルプ [Machlup, F.] 1967, ソロー [Solow, R.], 1968, 1971, Marris/Mueller, 1980, p.44）。個々の現代企業形態の組織的特徴や行

動規定要因を分析するにとどまらず、それらを先述した取り引き費用の存在認知を核としたミクロ経済学の新しい理論的フレームワーク展開の中に位置づけなければならない。すなわち、「企業組織が市場機構と代替的な資源配分のための制度」（後藤，1978，135ページ）であるという観点からの研究課題の設定が必要とされたのである。このように企業理論の課題が設定されるとき，ウィリアムソン取り引き費用アプローチをはじめとする「内部組織の経済学」における企業分析が，いわゆる経営者資本主義の企業理論の成果を引き継ぎつつ，^⑧その限界を克服するものとして登場してくる。

（注）

① 新古典派企業仮説の質点としての性格付けについての興味ある解説として，宮崎（1983，232—3ページ）および中村（1977）を見よ。アールは，新古典派企業仮説の均衡論的特質を批判し，イギリスの不均衡的企業理論の意義を強調している（1983）。この点に関して，質点としての新古典派企業仮説は，完全情報を前提としているのであり，逆に新しい企業理論は，不確実性を共通の前提としている（中村，1977）。また，新古典派企業理論のノーマティブな性格は，アリエッタの重要な批判点でもある（Aglietta，1976）

② マリス／ミューラーの内部組織の経済学を含む企業理論の整理は，以下のそれとは違った視角からなされており，理論の展開順序もまた異なっている。コース以降の企業理論のサーベイとしては浅沼（1977），宮本（1978）を見よ。以下の整理については，後藤（1987），松村（1979）を参照した。

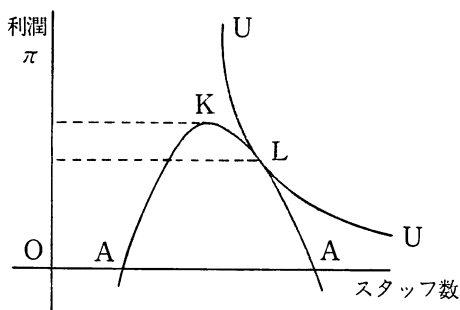
③ 企業内コンフリクトの分析を行なった意味で，サイモンを内部組織の経済学の一人に数える論者もいる（Marris／Mueller）。しかし，サイモンは，効率性を基準とするよりも，組織化の目的との関連で組織形態のデザインを研究することを重視していた（Williamson，1985，p.135）

④ ウィリアムソンは初期においてこの立場からの研究を精力的に行なった。そのモデルの核心的アイデアをファーパート／ペジョビッチは次のよう要約している（Furubotn／Pejovich，pp.1151—52，Williamson，1964）

A—A：スタッフと裁量的スペンディングそれぞれのレベルに対応する獲得可能な企業の極大利潤，U—U：経営者の利潤とスタッフとの関係の主観的評価，とすれば，経営者が株主の利益のみに関心があれば，K点が均衡点となるが，しかし経営者が自己の効用関数をA—K—Aの制約下で極大化しようとすれば，均衡点はLヘンフ

経済調整システムと企業内調整（その1）（野 下）

トする。その場合、たて軸についてみた場合のL-Kが、株主から経営者への富の移転を示す。



⑤ 後述するように、インセンティブ、モニターの問題をそれに要する費用との関連で研究する場合、それは既に内部組織の経済学の領域に入っていることになる。エイジェンシー・セオリー (Ross, S., 1973) やチーム労働におけるインセンティブ・セオリー (Groves, 1973) のモデルが展開されている。ゲーム理論からのアプローチについては、青木 (1970, 1978) を見よ。

⑥ 内部コンフリクトの問題として企業内階層構造を捉える観点は、方法的個人主義の立場に立つだけでなく、人間の諸属性の分析が企業内配分・調整機構の問題において中心的課題となることを意味している。すなわち、不確実性の根拠とされる限定された合理性と並んで人間行動における機会主義が、重視される。この点は、ウィリアムソンの取り引き費用アプローチにも引き継がれて行き、また根本的問題点をなすことになる。結論的に述べれば、このような立場は、現代資本主義において支配階級の階層分化が進み複雑化しているという現象に対応している。資本家の階層分化と「所有と経営の分離」との関連についての興味ある議論として、高須賀 (1987) を見よ。

⑦ 企業組織を経済環境への適応調整様式とみる観点は、チャンドラー (Chandler, A. D., Jr., 1962, 1977) に負っているとウィリアムソンは指摘している。また、この点と関係する組織論における「状況理論」については、今井／伊丹／小池 (1982, 9 ページ) を見よ。

⑧ 前述しいミクロ理論の展開とこの企業理論の新動向は、新古典派枠組への不確実性導入の試みの二様のアプローチはかならない。この二つのアプローチは、取引費用概念を軸点としてウィリアムソンの見解の中に結合されていく。

3-4 内部組織の経済学とウィリアムソン「取引引き費用アプローチ」

(1) 内部組織の経済学の基本的発想

コースの問題提起（Coase, 1937）に始源を持つ内部組織の経済学とは、企業という組織の内部、及びその内部と外部（市場）との境界に注目し、そこでの資源配分のプロセスや特性を情報や取引引きといった概念を用いて解明しようとするものである（今井／伊丹／小池, 1982）。その基本課題は、①市場に対して内部組織、特に企業＝階層組織による資源配分・調整システムの発生根拠を明確にすることから出発し、②その構造と機能、③企業内調整にかかわる諸問題等の経済分析を行なうことである。それにくわえて、最後に④市場における資源配分と企業組織内での資源配分の本質的差異を明らかとすることにとどまらず、両局面から構成される現代資本主義の資源配分機構＝経済組織の調整メカニズムの性格の解明もまた指向していると考えられる。

では、内部組織の経済学において、なぜ市場調整から内部組織＝企業内調整への代替が生じると考えるのだろうか。この「内部（企業）組織の優位性」の論点は、内部組織の経済学の基本的論点を成し、その基本的発想を規定している。その場合、先述した取引引き費用の存在がキー概念となる。^②

コースの提起した「分業化された交換経済において、なぜ企業は出現するのか」という問題は、もし市場が最も効率的な資源の配分・調整機構であるならば、市場に変わって企業の存在が要請されるはずはないというパラドックスにおかれていた。すでに述べたように資源の配分・調整機構としては市場が不完全であると論定することによって、このパラドックスは解消される。そして市場調整機構の不完全性は、生産費以外に取引引きに関わる費用（広義の取引引き費用）が調整過程に存在していることを認知することによって導出可能とされた。新古典派においては、市場における価格競争は、経済主体に資源の調整を迫り、個々の主体は、情報に基づいて調整を行ない、それは結果として社会的にも効率的資源配分をもたらす、したがって市場調整過程のコストレスのム

ーブメントを介してパレート最適資源配分をもたらすことになっていた。市場における価格競争はそれ自体いかなる資源も必要としないので、そこでの調整過程は、たんに単純な生産資源の配分であるにすぎない。しかし価格競争下であっても資源配分の調整のためには、生産費以外に取り引き行為に関わる情報収集や契約締結のための費用をはじめとして様々な費用、すなわち広義の意味における「取り引き費用」が必要とされるのであれば、市場での調整過程は、「コストレス・ムーブメント」ではなく、その効率性を評価され選択されなければならない一制度だったことになる。市場は、資源配分・調整機構として限界を持つ可能性が生まれることになった（Coase, 1973, Arrow, 1969, 1974）。その結果、資源配分・調整を市場で行なうか企業組織内で行なうかの選択は、両者の効率性を比較することによって決定されることになる。市場調整の相対的非効率という意味での限界への対応・克服の制度として企業内調整機構をはじめとした非市場調整機構の存在が要請されることになる。市場の失敗は取り引き費用を一般的基礎として拡張され、市場の失敗＝限界は取り引き費用が（禁止的に、あるいは相対的に）高くなるため市場が成立しないか、あるいは非効率になるような「特殊ケース」と規定されることになり、ここに市場と企業組織とが効率の経済制度の観点からして選択対象として理論的に設定されることになったのである。内部組織の経済学は各論者に効率性の評価基準（＝取り引き費用の内実）について強調点の相違があるにもかかわらず（基本的対立点としては、狭義の取り引き費用（取引の締結、実行に関連する費用）か、情報関連費用かの対立である。前者の立場がウィリアムソンであり、後者は、内部組織の経済学を「不完全情報が偏在するという条件下での経済分析」としたスペンス〔Spence, M., 1975〕らの立場である）、このような意味での市場と企業の選択論的視点からの研究態度が、内部組織の経済学の諸論者を通じていдаかれていた基本的発想にはかならない。

言うまでもなく、この基本的発想は、一方では、生産部面の費用要因だけを

考慮するのではなく、財・サービスの交換にともなう取引引き費用を市場調整の不可欠な費用要因として捉えるという市場調整の失敗の議論を前提としており、他方、企業内の構成員間のコンフリクトの分析としての新しい企業理論の諸研究は、これによって、経済学のパラダイムの中に位置付けうることになったのである。取引引き費用概念による市場調整機構の限界の一般化と企業理論におけるヒエラルキー構造の分析とが結合することによって、内部組織の経済学が誕生したのであり、その理論性格を「市場と企業との経済組織選択の理論」として本質的に特徴づけている。

（2）ウィリアムソン「取引引き費用アプローチ」

ウィリアムソンは、上述したように取引引き費用に焦点を当てて企業組織を分析する学説を「取引引き費用の経済学」あるいは「取引関連的アプローチ」と名付けている（Williamson, 1975）。以下では、それを取引引き費用アプローチと呼ぼう。ウィリアムソンによれば、取引引き費用アプローチとは「取引に焦点をおき、一つの制度的形態によって取引を完遂することに伴う費用が、他の制度形態による場合のそれとどのように異なるかを比較することに集中する」(Williamson, 1975, 6 ページ) 分析視角であり、また、その分析視角からする一連の研究である。市場か企業という内部組織かという資源配分・調整機構選択の判別基準として、ひとまず情報関連費用と区別された狭義の取引引き費用に分析を集中する点に特徴を持つ（かれは、この取引引きに注目する自己の立場をコモンズに起源を持つとして新制度学派となすけている）。すなわち、ある取引引きが市場で行なわれるか企業組織で行なわれるかは、どちらが効率的であるか、つまり取引引き費用を節約しえるかによって決まるとするのである。別言すれば、市場での取引が企業に内部化されるかどうかは、市場取引費用と内部組織内取引費用との比較が基準となる（厳密には、限界取引費用の比較であるが、以下の定式化では簡単化のため平均費用での比較を行っている）。すなわち、市場取引費用：MC，内部組織内取引費用：OC とすれば、

MC < OC の場合には、その取引は内部化されず、逆に MC > OC の場合には、内部化が行なわれる（内部組織内取引費用は、新たな内部組織への取引の内部化による取引費用の削減部分（CD）から新たな組織の形成にともなう費用上昇部分（OCU）を差し引いた差額である。OC = CD - OCU。したがって、内部組織の拡大にともなってOCUが市場取引の場合に比して増大する時〔内部組織の失敗〕、新たな組織形態を持った内部組織が要請されることになる。この点は、ウィリアムソンの見解を検討する際より詳細にみることにする）。

以上のように、内部組織の経済学、特に取引引き費用アプローチは、従来の企業理論と異なり市場調整機構との関連において現代企業の社会的資源配分における機能的位置付け、役割を明確にしようとしている点に最大の分析メリットが存している。しかし、このような問題視角を共有しつつも内部組織の経済学の諸理論間では、「なぜ社会が階層組織を採用するのか」という基本問題（企業生成のメカニズム）について相互に見解の相違がみられ（Marris/Mueller, p.37）、そのため、各企業形態の理解、企業のヒエラルキー構造の理解（特に雇用関係の理論〔内部労働市場論〕など）といった論点に見解の不一致がみられることになる。このことは、後述するように、各論者間との根本的な分析方法の相違とともに、市場の限界を導出する取引引き費用概念自体が各論者の間で明確かつ一義的に規定されてはおらず、むしろあい昧なままにとどまっていたこと（アルキアン [Alchian, A.], 1975）に原因を持っていると考えられる（取引引き費用概念として何に重点を置くかによって、市場や企業組織の限界及びその存在意義が異なってくることになる^④）。

以下で検討を加えるウィリアムソンは、取引引き費用アプローチを徹底する立場から基本概念を整理し、市場の限界、階層組織形態の生成と機能を統一的に説明する理論を提示することになる（取引引き費用概念をキー概念とする各学派とウィリアムソンの相違点及び位置付けについては、次節の行論の中で詳

経済調整システムと企業内調整（その1）（野 下）

⑤
細に述べることにしたい。

（注）

① 周知のように、コースの問題提起はながいあいだ他の論者によって看過されてきた。最近における問題の再提起は、マリス／ミューラーによるとマンゼン／ダウンズ(Monsen／Downs, 1965)であり、またコースの問題提起を意識的に引き継いだという意味では、アルキアン／デムゼツ(Alchian／Demsetz, 1972)が再提起者である(Marris／Mueller, 1980)。

② 今井／伊丹／小池は、内部組織の経済学を「階層的意識決定システムの経済分析」と捉えている(1962, 12ページ)。その上で、内部組織の経済学の基本課題を、次の三領域に分類している。(1)ヒエラルキーの生成メカニズム、(2)ヒエラルキーの行動メカニズム、(3)ヒエラルキーの運営メカニズムである。しかし、内部組織の経済学が、企業というヒエラルキー組織の構造・行動の分析にとどまらず、社会的資源配分・調整システムのあらたなビジョンを提供しようとしている点が看過されては、内部組織の経済学の性格把握は十分なものとならないだろう(経済全体の資源配分・調整機構に分析がおよぶ研究として、青木(1974)が存在する)。なお、内部組織の経済学の三つの研究領域は、次の具体的研究課題からなるとされている(今井／伊丹／小池、前掲書12-22ページ。エイジェンシー理論をはじめとする内部組織の経済学の最近の展開についてのサーベイとしては、浅沼(1982)を見よ)。

- (1) ヒエラルキーの生成メカニズム
 - (a) ヒエラルキーの発生メカニズム
 - (b) ヒエラルキーの成長メカニズム
- (2) ヒエラルキーの行動メカニズム
- (3) ヒエラルキーの運営メカニズム
 - (a) 組織構造論
 - (b) マネジメント・コントロール
 - (i) 計画システム
 - (ii) 情報システム
 - (iii) インセンティブ・システム
 - (iv) スクリーニング・システム

③ ウィリアムソンは、このような市場の限界を特に取り引き費用の点に求め、市場と企業とを経済活動を組織するための代替様式と把握する取り引き費用アプローチの立場は、コースよりも、むしろアローに直接的な起源をもっているとしている(Arrow, 1969, p. 48, および Williamson, 1986, p. 136)。

④ コースは、取り引き費用を「価格システムを利用しようとする費用」と規定

し、いくつかの要因を挙げているが、それら規定間の統一的概念化を行なっているわけではない（Coase, 1937）。またアローにしても、「経済システムを運営するための費用」と取り引き費用を規定し、特に情報に関わる費用を重視しているが、取り引き費用を具体的に明確化していない（Arrow, 1972）。

⑤ 取り引き費用を同様に重視して制度分析を行なう立場として property right アプローチが存在している。ウィリアムソンの取り引き費用アプローチもその学派に数える論者も存在する（Furubotn/Pejovich, 1972）が、それらが主に契約の事前的側面＝インセンティブ問題を強調するのに対してウィリアムソンは契約の事前・事後的な調整機構を問題とする。この点は、次節でより詳しく検討したい。

3 ウィリアムソンの取り引き費用アプローチの基本特徴

3-1 分析視角と基礎概念

ウィリアムソンの取り引き費用アプローチは、どのような基本的特徴を持つだろうか。ウィリアムソンによるコースの1937年論文での見解の取り扱いから始めてみたい。

(I) コース見解の批判とウィリアムソンの課題

① コース見解の批判

コースは、①市場調整過程においては適切な価格を発見することが必要であるのに対して、企業内調整においては適切な価格は知られているか、あるいは値づけの頻度が少なくなるため、費用（「なにが適切な価格であるかを発見するコスト」）が節約されること、②企業は継続的に短期契約を繰り返すかわりに長期の契約を行なうことによって「交渉し締結する費用」を節約するということの二点で取り引き費用を節約すると主張した（Coase, 1937）^①。だが、ウィリアムソンは、次のようにコースを批判する。①コースはこれらの節約が、いかにして、またなぜ実現されるのかを説明する基礎的要因を導き出していず（市場の失敗＝限界を規定する基礎的要因の不明確性）、②内部組織が完全に市場にとってかわらない理由についても不充分である（内部・階層組織の失敗＝

限界の存在とその原因を析出するための操作可能な基礎的規定要因からなる理論的枠組の欠如。Williamson, 1974)。この批判は、企業組織についての取引引き費用アプローチからの研究のコースにおける不徹底さを指摘していると同時にコースとウィリアムソンとの分析上の最終課題の相違を示したものである。すなわち、コースにおいては、「分業化された交換経済」において一人以上のサブ・ユニットの存在は必要とされないはずであるにもかかわらず企業が成立するのはなぜなのかという「企業本質論」（越後, 1974）に課題が限定されていたの^②に対して、ウィリアムソンの最終的な課題は現代の諸企業・階層組織形態それぞれの存在根拠と社会的資源配分機構における意義を明確にすることであった。ウィリアムソンにおいては、取引引き費用アプローチによって市場の限界（＝市場調整と企業内調整との分業問題）を明らかにするにとどまらず各内部・階層組織の限界をも確定し、現代企業・組織形態の展開系列を説明しうる視角と理論が必要とされたのである。したがって、ウィリアムソンの見解においては、次のような理論的課題が新たに設定されざるをえない。

② ウィリアムソンの課題

ウィリアムソンにおいては、次の諸点が、その理論に含まれておらねばならないと考えられる。①コースが価格メカニズムに代替しうる企業の成立の問題の分析にとどまったのに対して、市場と階層組織とを代替的な生産の様式として取り扱い、様々な企業組織＝内部・階層組織形態を取引き費用アプローチから説明をしうる視角（比較制度論的視角）の徹底化、②市場及び企業という資源配分の調整機構のそれぞれの限界を明らかにしうる取引引き費用概念の定立、③市場及び企業という調整機構それぞれの限界を明らかにしうるより基礎的な要因からなる理論的枠組（分析の枠組）。以下では、①比較制度論的視角、②取引引き、取引引き費用概念、③分析の枠組の三点に絞ってウィリアムソンの取引引き費用アプローチの基本視角と分析の枠組について検討してみよう（分析の枠組は、内部組織代替論と関連しているので、両者とも3-2で一括

して取り扱う）。

（2） 取り引き費用アプローチと比較制度論的視角

比較制度論的視角とは、「市場と企業とは関連する一組の取り引きを完遂するための代替的な用具である」とみなす観点である。社会の資源配分をつかさどる制度として、企業組織は市場機構とならぶ一つの制度であり、また企業組織が市場機構と代替的な資源配分のための制度であるという認識である。したがって、一方において市場での取り引きの存在を、他方にそれに代替的な内部組織の存在を認識する取り引き費用を重視する経済組織研究は、それ自体比較制度論的な視角をもっている。しかし、ウィリアムソンの視点は、他の論者と比べていちぢるしい相違点をもっている。

コースにおいてすでに比較制度論的視角がみられたが、その視角を徹底した成果は最近に至るまでみられなかった（Coase, 1964, p.195, Williamson, ③ 1986, p.83）。市場と内部組織を代替的な生産の様式として取り扱う比較制度論的視角を徹底し、様々な企業・階層組織形態を取り引き費用アプローチから説明することを課題としたのがウィリアムソンである。コングロマリットにいたる現代企業組織の展開、および階層組織からフランチャイズといった市場的性格が混在した組織形態までの分析が、おこなわれることになる。ウィリアムソンは、この視角の独自性を次のように述べている。「この経済組織についてのアプローチ（比較制度論的視角—筆者）ははじめから私に備わっていたのではないし、私の初期の著作においては取り入れられていなかった。しかし、比較制度論的ではない「市場の失敗」分析の限界が展開されるにつれて、比較制度論的アプローチを採用する必要が次第に明らかとなってきた」（Williamson, 1986, p.83）。このように比較制度論的視角を徹底化することは、ウィリアムソンにおいては新古典派経済学批判のキーポイントをなしていた。なぜなら、「新古典派企業仮説は企業と市場の組織についての比較制度論的諸問題を全く無視していた」(ibid.)からである。この点との関連で注目する必要がある点は、

ウィリアムソンの比較制度論的視角の次のような性格である。後述するようにウィリアムソンにおいては、内部組織は、相対的な意味での（内部組織で行なわれる場合に比して一筆者）市場の契約上の失敗への適応である（*ibid.*）。すなわち、彼は、両調整機構の契約活動上の特質の相違に注目し、両者それぞれの限界を明らかとしうる理論的枠組を構築しようとする。したがって、内部組織の研究は、市場機構の研究と平行レつまり、同位相となる。このことの結果として、ウィリアムソンにおいては企業、企業内調整機構は、「市場の大海の中に浮かぶ計画化された小島」（ロバートソン [Robertson, D. H.] 1982, p.85）ではなくなり、市場と同位相で対立し独立した領域として把握されることになる。すなわち、ハイクが問題とした中央計画と価格機構のパフォーマンス比較の際の視角と同様に、市場調整機構と企業内調整機構とが同位相かつ対立的に分析される。結局ウィリアムソンの問題提起の仕方は、「市場の行なう調整メカニズムと経営的調整機能との効率性比較」（Chandler, 1977）という形であり、資源配分・調整の全体的枠組としての市場機構における企業組織による部分的内部化の根拠を問うという形式ではない。この点は、企業内調整機構の性格を検討する時重要な問題点をなすことになる。

ウィリアムソンにとって、以上のような企業内調整に関わる諸問題は、発展性をもった問題でもあった。「内部組織の研究は、非市場的諸制度の研究にとって、より大きな応用可能性を持つ」として、様々な非市場組織（擬似市場、非営利組織、政府諸部門）の成立根拠の説明を行なう（Williamson, 1986, p.187）。ウィリアムソンにおいては、資本主義社会の全制度を取り引き費用を使って比較制度論的に説明することが可能であるとしている。「資本主義の経済的制度は取り引き費用の節約を主要な目的及び効果としている。／私の判断によれば、もし取り引き費用の中心的重要性が否定されるならば、資本主義の経済的諸制度についての精密な評価に到達することはできない」（Williamson, 1985, p.17）。

以上のようにウィリアムソンは、市場と内部組織とを相互に同位相で独立した代替的な生産の様式として取り扱う比較制度論的視角を徹底し、取り引き費用アプローチから様々な内部・階層組織形態の存在意義について説明を加えようとしている。資本主義のあらゆる制度が、取り引き費用アプローチによって取り引き費用の節約を目的として形成されたと説明付けられるのである(*ibid.*)。この点について、ポーモルは過度な一般化であると批判を加えている(Baumol, 1986)。この点の評価は後述するとしても、ウィリアムソンの特有な比較制度論的視角は、基本概念である取り引き、取り引き費用にも影響をあたへ、取り引きを歴史的形態規定を剥ぎ取られた人間一般の間の契約関係として捉えることになる（この立場は方法的個人主義の組織論への拡張である人間行動についての合理性分析のサイモンからの継承点である）。このことから、後述するように、階層組織内の構造が、その多次元性を認識しつつも人間一般のコンフリクトに解消される結果、内部対立が十分に理論化されなくなってくる。

(3) 取り引き、取り引き費用概念—契約論的アプローチ—

① 取り引き概念

(1) ウィリアムソンの取り引き把握

先に指摘したように、これまで、取り引き概念自体かならずしも具体的かつ明確に規定されてきたわけではない。「取り引きの概念は、いくつかのパラドックス、外部性、公共財の規定等々についての鍵として皮相的に言及されることを許すような程十分に不明瞭なままである」(Alchian, 1974, p.234)。アルキアンの分類を参考にして整理すれば、取り引きを構成するものとして次の経済活動が指摘できる。①なんの権利を誰が持っているのかの探索、②各々の人がそれぞれの場合になんの権利を持っているかについての調査、③財の技術的な属性の調査、④価格のサーチと予測活動、⑤契約締結、契約のパフォーマンスのモニターおよび契約完了を保障する行為などである。ウィリアムソンにおいて取り引き活動の核心をなしているのは何か。

ウィリアムソンは、取引引きは何よりも契約締結と契約パフォーマンスのモニターと保障行為にかかわっている、したがって、取引引きの核心的部分は契約活動の全過程であると把握する。「取引引き費用の経済学は、経済組織の問題を契約上の問題として設定する」(Williamson, 1985, p.20)。取引引きは、財・サービスの交換が行なわれる際の当事者間の契約関係として経済的意義が把握される（取引引きを契約関係を重視して把握する立場を、ウィリアムソンはミクロ分析的契約論的アプローチと名付ける）。

（ロ）取引引き概念の拡張

市民社会における経済活動が自律的個人、法人の契約を介さねばならない限り、取引引き概念の経済的内実を契約関連的なものとして把握することによって、取引引き費用アプローチの適用範囲は拡大することになる。「取引引き費用の経済学は経済組織の研究に契約論的アプローチを適用する。それは、契約締結上の問題として定式化できるいかなる問題も取引引き費用の節約というタームによって都合よく分析できると主張する。すべての交換関係は、その様な問題である。当初は契約締結上の側面を欠いているように見える他の多くの問題も詳細に吟味すれば陰伏的には契約上の要素をもっていることが判明する（カルテル問題が、その例である。）」(Williamson, 1986, p.174)。また、市場と同様に内部組織も契約、したがって取引引きの一様式として把握されることになる。「階層組織の中での取引引きは、単一の管理単位の内部に取引引きの両側があり、なんらかの形の支配と服従の関係が優勢を占め、かつ典型的には、統合された所有が成立している、という状況の下で行なわれる取引引きである」(Williamson, 1975, i ページ)。したがって、ウィリアムソンにおいては、市場における自律的経済主体の交換関係と企業内での経済主体間関係とが本質的に区別されなくなる（この点は、企業内における契約に規定されない権利(residual right)の意義を強調する property right アプローチの論者から④問題性を指摘されることになる）。

（イ） 代替的ガバナンス・ストラクチャーとしての市場と内部組織

ウィリアムソンは、財・サービスの交換を行なう際の契約関係の調整（integrity）が決定される組織的フレームワークをガバナンス・ストラクチャー（governance structures）と名付ける（Williamson, 1986, p.187）。市場と内部組織、階層組織は、それぞれガバナンス・ストラクチャーと把握される。市場交換にともなう「標準的な」契約様式であるマーケット・ガバナンス・ストラクチャーが一方の極に置かれて、単一の所有の下におかれたユニファイド・ガバナンス・ストラクチャーとしての階層組織が他方の極に置かれ、その間に市場と階層組織との混合したガバナンス・ストラクチャー（トリラテラル・ガバナンス・ストラクチャーとバイラテラル・ガバナンス・ストラクチャー）が存在すると把握されることになる（Williamson, 1986, p. 187）。各ガバナンス・ストラクチャーの定義は、次項の課題であるが、ウィリアムソンの以上のような把握は次の認識を背後においている。ウィリアムソンは、契約の履行を確実にするための装置として裁判所の機能に対して疑問を呈する。したがって、私的なガバナンス・ストラクチャーの問題が研究される必要があると主張するのである）。

② 取り引き費用概念

（イ） 契約費用

ウィリアムソンは、取り引き費用を次のように規定する。「取り引き費用は、事前的なタイプと事後的なタイプとに便宜上区別される。前者としては、契約起草、交渉、契約の保証にともなう費用が含まれる。／契約上の事後的費用は、いくつかの形態をとる。これらは、①あやまった適応にともなう費用、②事後的な調整不良（misalignments）を修正する双務的な努力がなされるとすれば生じるであろう言い争いにともなう費用（haggling cost）、③争いが付託されるガバナンス・ストラクチャー—しばしば法廷ではない—の設立と運営の費用、④ 確実な責務の遂行を行なわせるための抵当費用（bonding cost）が

含まれる」(Williamson, 1985, p.21)。すなわち、ウイリアムソンは、取り引きが行なわれる際の契約締結の事前、事後的事情に関わって生じる費用として取り引き費用を把握している。財・サービスの交換にともなう費用一般、あるいは情報関連費用として取り引き費用が把握されていない点、注目されなければならない。

(c) ガーバナンス・コスト

アルキアンは、「取り引き費用を資格 (entitlements) と権利を移転する際にともなうコスト」と規定し(Alchian, 1974, p.234), 主に資源配分を効率化するインセンティブを契約条項に組み込む際の費用を取り引き費用の経済的内実としている。アルキアンが事前的な契約関係の費用を取り引き費用とするのに対して、ウイリアムソンは事前的、事後的な契約に関する費用を取り引き費用とする。すなわち、ウイリアムソンにおいては、契約作業開始から契約の履行完了までの全過程に生じる費用が問題なのである。変動する市場状況下での取り引きが諸種の障害に晒されるにもかかわらず最終的に履行されるに必要な契約関連的費用を取り引き費用と規定している。この規定は次のことを含意している。ウイリアムソンは、全ての財の交換において契約に関わる紛争(dispute)が生じないとした点に新古典派の経済調整システムの問題点を求めている（先述したように、契約の履行が、公的な裁判所の命令で完結するという立場をウイリアムソンは批判する。この点が、アルキアンたちの property right アプローチへの批判点である。）。だが、全ての取り引きが、ノー・ディスピュートではなく、したがって、調整過程には変動する事態への適応行動などのための取り引き費用が存在することになると考える。契約を適切に調整するガーバナンス・ストラクチャーを維持するための費用（＝ガーバナンス・コスト）として、ウイリアムソンの取り引き費用概念は捉えられている。取引が定常状態ではなく、変動と不確実性に直面する時契約をガーバナンスするための費用が不可欠となるからである。「技術と定常状態における生産（ないし流通）の費用

に心を奪われている通常の研究の在り方は、主々の代替的な管理構造の下での課業を遂行することにとまなう計画と適応と監視の費用の比較研究に道を譲る」(Williamson, 1975, p.iv)。以上の点は、ウィリアムソンが取り引き費用をガバナンス・コストとして把握することによって、アルキアンらに対して経済活動の不確実的性格、無政府的性格を重視していることを意味している。

(イ) ウィリアムソン取り引き費用把握の特徴

ウィリアムソンは取り引きにとまなう契約上の事前・事後的な費用を取り引き費用と規定したが、その規定は必ずしも取り引き費用について一般的に受容されている把握であるとはいえない。

この点を検討することによって、ウィリアムソンの見解の特徴をさらに明らかにしてみよう。

先述したハーシュライファーにおいては、取り引き費用は、「完全な管理経済でも存続する単なる物理的な転移に関連する費用」とは明確に区別される「(交換の一筆者)当事者の競争意欲と所有権益から生じる費用」=「固有の交換の費用」と規定されていた(Hirshleifer, 1976, 224ページ)。ハーシュライファーにおいては、私的所有を前提にした交換関係固有に生じる費用として取り引き費用が把握されている。既に述べたように取り引き費用は、①コースにおいては「価格機構を使用する費用」(コースの取り引き費用概念の規定の多様性については、越後(1974, 46ページ)を見よ)②アローにおいては「経済システムを運営するための費用」として言及されていた。それらの規定は、ウィリアムソンがおこなったように契約関連的な費用と特定化されているというよりも、不確実的な、したがって「無政府」的な市場を資源配分・調整のために利用することから生じてくる費用一般として捉えられている。この点を考慮すれば、ハーシュライファーの規定は、取り引き費用の一般的規定としてより包括的であるといえる。その中に、当然契約に関わる事前、事後的費用も含まれる

としても、契約費用がすべてをなすわけではない。^⑤不確実性を重視する場合、^⑥情報収集費用を中心とする情報関連費用が強調され、取り引き費用に情報関連費用も含まれなければならない。

取り引き費用を固有の交換費用と規定するにとどまれば、取り引き費用概念の規定は不十分である。ハーシュライファーはまた、「過程としての市場交換の費用」として取り引き費用を規定している (*ibid.*)。市場の不完全性を前提とし、市場交換を「ディスピュートな」調整機構を内包する過程と考えなければならないとすれば、「固有の交換費用」も動態的位相において再規定されなければならない。この点で注目する必要があるのは、需給不一致の経済調整過程にともなう費用として、調整コストの問題が提起されていることである (^⑦Miller, R. L., 1971)。ミラーは、調整過程において生じる意図せざる在庫に関してのコストを調整コストとした。それは、在庫にとどまらず瞬間的かつスムーズな調整がなされない時に発生するコスト一般として（サイアート／ヘンドリック [Cyert/Hedrick], p. 405）拡張して考えることができよう。瞬間的かつスムーズな調整が前提されない時（それは、新古典派的市場調整の前提とは異なっているが）、労働、財の調整に関して均衡時には生じないコストが発生する（新古典派では考慮されないコスト概念である）。①意図しない（最終財、中間財）在庫保有費用、②季節的生産変化への雇用調整のための労働費用など (*ibid.*, p. 402) が、その具体的内実をなしているが、その概念は調整過程一般に生じるコストと定義できよう。ハーシュライファーは、私的所有を前提した場合にのみ生ずる費用を取り引き費用と規定したが、それは、資本制生産を根拠とする社会的需給関係の無政府的変動を均衡化するさいに要する全コストにほかならない。以上のように考えることが正当とすれば、取り引き費用の概念は、この調整コストとしてその本質を理解することができる。

取り引き費用についての以上の理解が正当なものであるとすれば、ウィリアムソンは、その本質を調整コストとして捉えられる取り引き費用を契約の調整

に必要なコストに還元してしまった。あるいは、資本制経済の無政府性に起因する経済調整過程の問題を私的個人間の対立に根源をもつ契約の調整の問題として取り扱うことになったのである。そして、そのことを基礎として、市場の限界・失敗、内部組織、階層組織の諸形態、そして現代企業形態の生成根拠とその性格の検討に向かうことになる。たしかに、この把握は、資本制経済の無政府的特質を矮小化しているとはいえ、他の論者に比し契約の事前・事後の事情を考慮することによって、取引引き費用の不確実性の根源をより濃厚に化体していると評価しえよう。

（注）

① コースの見解の整理は、青木（1986）を参考にした。コースの見解について、より詳しくは越後（1974）を見よ。

② コースの論文の時代的制約からこのことは当然であると言えよう。企業がその階層構造の多様性複雑性を増してきたのは、確かに二十世紀初頭以降であるとしても、それがポジティブにもネガティブにも経済的に固有の重要性を持つに至るのは、大恐慌後、特に第二次大戦後であった。この点、サイモンの研究の開始時期と照応している。

③ 既に述べたように、コースは比較制度論的視角をもっていた。ウィリアムソンとの相違は、後者がその視角を操作可能とし、また徹底化した点である。

④ ウィリアムソンも、一定の制度的枠組の下で、個人の行動を規定する要因を探求するという意味において、property right アプローチをとっていたと見なされている（Furubotn/Pejovich）。だが近著において、制度的枠組の特性が後景に引き、より単純な環境要因との関連下の契約問題として取り扱われるようになった（Williamson, 1985）

⑤ ハーシュライファーは、取引引き費用の具体的成分として、①取引引きの提案と受諾のための交渉にともなう費用、②契約にともなう事前事後費用、③私的所有を前提として成立する機関の費用（証券取引所）④「取引引き在庫」の費用を指摘している（1976, 224—5ページ）。ハーシュライファーは、この取引引き費用を節減するものとして貨幣、信用制度を位置付けようとする（1976, 225—231ページ）。

⑥ 後述するようにウィリアムソンにおいては、情報配分の非対照性との関連において「道徳的危険（モラル・ハザード）」「逆選択」または「不良品横行の原理（lemons prenciple）」、「自己選抜（self selection）」あるいは「分捕り合戦（rat race）」など

の市場の失敗を取り扱う情報と制度の経済分析の立場を取っていない。むしろ、情報配分は、市場の失敗の副次的原因として位置付けられる。情報と制度の経済分析については、酒井泰弘（1982）を見よ。

⑦ 調整コストは、インフレ過程における価格変動の減退を説明するため（ノミナル価格変動にともなう実質費用が高く、価格を動かしえない）に従来の在庫投資理論の批判として提起されたが、それは、需要と費用の不確実性下の企業の投資、供給、価格決定に関わる費用としての規定に拡張された（Pindyck, 1982）。すなわち、市場の清算過程が、スローであり不完全である時企業が負担しなければならない費用なのである。これについては、次の文献を見よ。Barro (1972), Sheshinski E./Y. Weiss (1977), Mussa, A. (1981), Hay, G. (1984) Naish, H.F. (1985),

⑧ 取り引き費用を調整コストと同一視するのは、いくつかの問題点を含むかもしれない。ウィリアムソンにおいて、取り引き費用はオポチュニティー・コストとして捉えられており、したがってその実体を確定することがそもそも困難である。しかし、本稿では、取り引き費用が単なるオポチュニティー・コストにとどまらず、資本制経済の調整過程にともなう全ての費用を取引費用として還元したものとして把握することができるし、またそうした把握がプロダクティブであるとして分析を進めている。では、取り引き費用のより基礎的な実体をどのように考えるべきか。バラン／スウージーは独占資本におけるセーリング・コストを強調し、それを「流通費」と規定した（事実上、マルクスにおける純粋流通費を意味している）が、その場合、この流通費は、余剰吸収をはかるためのコスト、したがって需給調整をおこなうためのコストとして、資本制の無政府性から生じる費用と把握されている（Baran, P. A./P. M. Sweezy, 1966）。ハーシュライファーは、取り引き費用を交換に必要な運送費と区別される経費、すなわち商品・資本制生産に固有な費用と規定している。これに注目すれば、彼において取り引き費用は純粋流通費と規定されているようにも思えるが、ハーシュライファーにおける交換費の中には競争過程における調整過程にともなう費用も考慮されており、その実体をマルクスの定義した純粋流通費とするだけでは不十分であろう。純粋流通費が均衡における流通過程における費用であるのに対して、取り引き費用は、むしろ資本制の無政府性から生ずるところの純粋流通費の動態的拡張概念として把握されるべきであろう。そうであるとすれば、ウィリアムソンは、結局、無政府的な需給調整過程によって生じる「流通費」を契約関連費用に極度に還元して捉えたことになる。

〔論文掲載の都合上、参考文献リストは次稿で一括して掲載する。〕

〔本研究は昭和61年度文部省科学研究費総合研究による研究成果の一部である〕